



# Die Smartstore Customer Value Platform

Vom klassischen Geschenkgutschein zum  
ganzheitlichen Loyalty- und Guthabensystem



# 01. Ein Paradigmenwechsel

---

# Gutschein vs. Stored Value

Warum das Wallet das Kernsystem verändert.

Klassischer Gutschein	Smartstore Wallet-Modell
Code-basiertes Rabatt-Konzept. Einmalige Eingabe.	Kundenkonto-basiertes Guthabensystem ( <b>Stored Value</b> ).
Code eingeben -> einlösen -> verbraucht.	Wert aufladen -> Guthaben verwalten -> flexibel verwenden.
Starr. Ein Code entspricht exakt einem festen Betrag.	<b>Dynamisch</b> . Aufladung durch Kunden, Händler, Retouren oder Kulanz möglich.
Der Wert liegt im Code selbst.	Der Wert liegt <b>zentral und sicher</b> im Wallet des Kundenkontos.

# Die 4 Wertsysteme im Smartstore

Vier Mechanismen, die unterschiedliche psychologische und ökonomische Ziele verfolgen.



## Geschenkgutscheine (Voucher)

Geldwert für Neukundengewinnung und Geschenkartikel. Übertragbar und kaufbar.



## Wallet-Guthaben (Stored Value)

Das digitale Kundenkonto. Speichert Restwerte, erlaubt Teilzahlungen und Händler-Gutschriften.



## Rabattcodes (Promotions)

Steuerung von Kaufentscheidungen (z.B. Rabatt auf bestimmte Zahlungsarten oder Warengruppen).



## Bonuspunkte (Loyalty)

Psychologische Belohnung statt nacktem Preisnachlass. Steigert die emotionale Bindung.



## 02. Die Customer Value Engine

---

# Synthese: Die Kombination aller Systeme

Der eigentliche Mehrwert entsteht, wenn Gutscheine, Wallet, Punkte und Rabatte verschmelzen.



# Szenario 1: Retouren als Retention-Instrument

Wie das Wallet Umsatzabflüsse stoppt und Wiederkäufe anreizt.



# Szenario 2: B2B, VIP & Cashback

Flexible Steuerung von Status, Marge und virtueller Währung.



## B2B-Bonusmodell

Händler erreicht 100.000 € Jahresumsatz. Der Jahresbonus wird nicht als margenfressender Rabatt gewährt, sondern als Wallet-Guthaben verbucht.



## Cashback & Punkte

Der Kunde sammelt 2.500 Punkte. Diese werden direkt in 25 € Wallet-Guthaben konvertiert. Ein echtes Loyalty-System entsteht.



## VIP-Programme

Ab 5.000 Punkten wird automatisch der Gold-Status aktiviert, der exklusive Gutscheine und höhere Wallet-Boni im System freischaltet.



## 03. Das Smartstore Customer Card System

# Die Karte als Identitätsschlüssel

Verknüpfung des digitalen Wallets mit einer physischen NFC- oder QR-Code-Karte.

Enthält keinen Geldwert,  
nur eine reine Card-ID.

Verknüpft sich zentral mit  
dem Wallet des Kunden.



Sammelt Bonuspunkte  
& Cashback.

Schaltet VIP-Status &  
Rabatte frei.

**Die Karte wird zum dauerhaften, komplett App-freien  
Zugangsschlüssel für das gesamte Ökosystem.**

# Omnichannel & Netzwerkeffekte

Skalierung der Plattform über den reinen E-Commerce hinaus.



## Omnichannel-Handel

Kunden nutzen online dasselbe Wallet wie stationär. Ein Scan des QR-Codes oder der NFC-Karte an der Kasse (POS) genügt, um mit Guthaben zu zahlen oder Bonuspunkte in Echtzeit zu sammeln.



## Marketplace & City-Cards

Eine Karte für ein ganzes Netzwerk (z.B. Bäckerei, Kino, Museum). Guthaben und Marketplace-Points werden zentral gesammelt und dezentral bei Partner-Händlern eingelöst. Komplette gesteuert durch Smartstore.

# Positionierung als Dienstleistung

Vom reinen Plugin-Verkauf zum ganzheitlichen "Loyalty & Wallet Consulting".



## Strategische Analyse

Identifikation des exakten Anwendungsfalls: B2C-Verkauf, B2B-Mitarbeiter-Sachbezug, Kommunales City-Card-Modell oder reine Retouren-Kulanz.



## System-Konfiguration

Einrichtung von virtuellen und physischen Gutscheinen, Aufbau der Status-Aktivierungslogiken und Definition der komplexen Steuersatz-Regeln.



## Wallet & Backend Integration

Implementierung der Restwert-Verwaltung, Steuerung von Teilzahlungen und Schulung der Support-Prozesse für manuelle Gutschriften.

# Vielen Dank

Smartstore AG

Kaiserstraße 63–65, 44135 Dortmund

Telefon: +49 (0)231 5335-0

Fax: +49 (0)231 5335-101